



Proposta para
**BB Fundo de Investimento Imobiliário
Progressivo**

Valoração de Imóvel
P.VAL.WG.016/12

12 de Abril de 2012

Apresentado por:

Luis G. S. Mayor

Diretor

T. +55 11 5185-4684

F. +55 11 5185-6947

luis.mayor@cbre.com.br

Aos cuidados de:

Anderson Tanabe

Operador de Mesa

GEMOB - Gerência Nacional de Fundos para o Setor
Imobiliário

Caixa Econômica Federal

(11) 3555-6350 R. 6578

anderson.tanabe@caixa.gov.br

CBRE
CB RICHARD ELLIS



ÍNDICE

1. Introdução	1
2. Objetivo.....	2
3. Escopo do Trabalho	3
4. Profissionais Envolvidos.....	5
5. Nossas Condições.....	6
6. Considerações Finais	7

Apêndice I: A CB Richard Ellis

Apêndice II: Serviços no Brasil

Apêndice III: Escritórios no Mundo

Introdução

Introdução

A CB Richard Ellis sente-se honrada com a oportunidade de apresentar a **BB FUNDO DE INVESTIMENTO IMOBILIÁRIO PROGRESSIVO**, doravante denominada simplesmente **BB FII PROGRESSIVO**, esta proposta de serviços de consultoria imobiliária.

A CBRE possui as credenciais necessárias, a abrangência, a experiência, os recursos disponíveis, o conhecimento do mercado e o comprometimento para proporcionar a V.S.as os serviços requisitados de uma empresa de consultoria imobiliária.

A seguinte proposta destaca o escopo de serviços da CB Richard Ellis e a metodologia adotada para atender às solicitações de V.S.as.

Objetivo

OBJETIVO

Entendemos que o **BB FII PROGRESSIVO** é um fundo imobiliário que tem como ativos os seguintes imóveis listados a seguir:

1) SEDE I: Conjunto Empresarial denominado “Edifício SEDE I do Banco do Brasil”

ENDEREÇO: Setor Bancário Sul, Quadra 4 Bloco A, Brasília/DF;

PROPRIETÁRIO: BB Fundo de Investimento Imobiliário Progressivo;

ÁREA DO TERRENO: 4.848,68m²;

ÁREA PRIVATIVA: 46.135,00m²;

DESCRIÇÃO DO EMPREENDIMENTO: Prédio comercial composto de 27 pavimentos, denominados 3º subsolo, 2º subsolo, 1º subsolo, Térreo (loja), Sobreloja, 2º a 21º pavimentos tipo, 22º pavimento e 23º pavimento (cobertura), todos utilizados exclusivamente pelo Banco do Brasil.

2) CARJ: Conjunto Empresarial denominado “Edifício CARJ do Banco do Brasil”;

ENDEREÇO: Rua Barão de São Francisco, nº 177 - Andaraí – Rio de Janeiro/ RJ. CEP: 20560-901;

PROPRIETÁRIO: BB Fundo de Investimento Imobiliário Progressivo;

ÁREA DO TERRENO: 38.885,00m²;

ÁREA PRIVATIVA: 104.498,63m²;

DESCRIÇÃO DO EMPREENDIMENTO: Empreendimento corporativo denominado CARJ – Centro Administrativo Rio de Janeiro/ RJ, composto por 9 blocos mais 1 agência bancária; distribuídos sobre pavimento semi-elevado tipo esplanada, possibilitando a interligação dos blocos 1 a 8 através do subsolo.

Área construída total de 104.498,63 m²

O objetivo do trabalho seria:

- Determinar o **Valor de Mercado para Venda e Locação** destes imóveis, considerando-os na situação em que se encontram.

Observação

As informações sobre os imóveis foram fornecidas pelo cliente. Admitimos que as mesmas estivessem corretas e qualquer divergência quanto à localização, porte e características do imóvel pode exigir revisão desta proposta.

Escopo do Trabalho

TRABALHO PROPOSTO

Tomando por base o objetivo delineado, sugerimos que o escopo do trabalho seja definido pelos seguintes itens:

- Análise das características físicas e legais dos imóveis;
- Condições do mercado imobiliário local, com destaque para: demanda existente, potencial de absorção, oferta concorrente e preços praticados;
- Determinação do valor de mercado para venda dos imóveis;
- Determinação do valor de mercado para locação dos imóveis;
- Aferição do número real de vagas de garagem dos imóveis, com base na documentação dos mesmos, assim como checagem *in loco*;
- Considerações gerais.

Conformidade Normativa

Os procedimentos e metodologias adotados pela CBRE estão de acordo com a norma brasileira para avaliação de bens imóveis – NBR 14.653 (Parte 1 a 4) da ABNT – e seguem também as diretrizes preceituadas pelo RICS (Royal Institution of Chartered Surveyors) da Grã-Bretanha e pelo AI (Appraisal Institute) dos Estados Unidos, que são internacionalmente utilizadas e reconhecidas para casos de avaliação e demais análises.

Esta avaliação, dado que os imóveis fazem parte de um Fundo de Investimento Imobiliário (FII), atenderá à Instrução nº 472/08 da Comissão de Valores Mobiliários (CVM), que dispõe sobre a constituição, a administração, o funcionamento, a oferta pública de distribuição de cotas e a divulgação de informações dos Fundos de Investimento Imobiliário – FII.

Valor de Mercado

O trabalho tomará por base o conceito de "valor de mercado", definido pelo IVSC (International Valuation Standards Committee) como "o valor estimado pelo qual um imóvel poderia ser transacionado na data de valoração após tempo apropriado de exposição ao mercado, entre duas partes interessadas, independentes e conhecedoras do mercado, agindo prudentemente e sem compulsão ou interesses especiais."

Escopo do Trabalho

Forma de Apresentação

Os trabalhos descritos neste capítulo seriam apresentados na forma de relatório completo enriquecido de plantas, fotos, tabelas, etc. a ser entregue em **formato eletrônico** (Extensão do arquivo “.pdf” - Portable Document Format).

Caso o cliente necessite de via impressa, poderemos providenciar até 02 (duas) vias sem custo adicional.

Existe a possibilidade de enviarmos os relatórios em inglês, com acréscimos no valor dos honorários e consequente aumento no prazo de entrega.

Profissionais Envolvidos



LUIS GONZAGA MAYOR

Diretor

T: 11 5185-4584

F: 11 5181-6947

luis.mayor@cbre.com.br

HISTÓRICO PROFISSIONAL

Atua há 30 anos em consultoria imobiliária. Teve oportunidade de analisar, avaliar e recomendar os mais complexos empreendimentos, carteiras de investimento, processos de *due diligence*, operações de aquisição e de desmobilização, envolvendo os mais diversos tipos de imóveis e objetivos, incluindo trabalhos em quase todos os países da América Latina.

FORMAÇÃO

- Engenheiro Civil (FAAP 1983)
- Pós-graduado em Administração, extensão em Matemática Financeira (FGV)



ODEMIR J. ROSA VIANNA

Diretor

T: 11 5185-4584

F: 11 5181-6947

odemir.vianna@cbre.com.br

HISTÓRICO PROFISSIONAL

Possui mais de 15 anos de experiência em consultoria imobiliária, atuando na análise e aconselhamento dos mais diversos tipos de empreendimentos comerciais, com destaque para shopping centers, imóveis industriais, hoteleiros, dentre outros.

FORMAÇÃO

- Engenheiro Agrimensor (FEAP 1987)
- Extensão em Traçados de Cidades e Avaliações e Perícias de Engenharia

Nossas Condições

NOSSAS CONDIÇÕES

Honorários

Honorários: R\$ 39.000,00 (Trinta e Nove Mil Reais).

Condições de Pagamento

50% (cinquenta por cento) na contratação dos serviços e o restante por ocasião da entrega do relatório, sendo que ambas as parcelas já contemplam os impostos.

Prazo de Entrega

Relatório completo em quatro a cinco semanas a partir da assinatura desta proposta e da entrega dos requisitos necessários (vide abaixo).

Despesas de Viagem

As despesas de viagens (transporte, hospedagem e alimentação) já se encontram contempladas nos honorários acima expostos.

Requisitos Necessários

- Relação de especificações técnicas dos imóveis;
- Plantas dos terrenos e dos edifícios em CAD (plantas, cortes, etc);
- Documentos das propriedades (escrituras e certidões atualizadas do Registro de Imóveis);
- Cópia dos contratos de locações em vigor;
- IPTU – 2012;
- Outros materiais pertinentes.

Considerações Finais

CONSIDERAÇÕES FINAIS

Os termos desta proposta são válidos por 10 dias, e são confidenciais para uso exclusivo da **BB FII PROGRESSIVO**.

Sentimo-nos honrados em ter a oportunidade de apresentar esta proposta que acreditamos vir de encontro aos interesses e expectativas de V.S.as.

Caso persista alguma dúvida, por favor, não hesitem em nos contatar.

Atenciosamente,

Luis G. S. Mayor

Diretor

Valuation & Advisory Services

De acordo:

P.VAL.WG.016/12

**BB FUNDO DE INVESTIMENTO IMOBILIÁRIO
PROGRESSIVO**

Data da Aprovação:

Apêndice I: A CB Richard Ellis

CB RICHARD ELLIS

A CB Richard Ellis – CBRE teve origem como uma empresa internacional de "Chartered Surveyors" – de Consultores Imobiliários, especializada em imóveis comerciais, como escritórios, shopping centers, hotéis, indústrias e outros.

Foi fundada em 1773 na cidade de Londres, onde mantém as suas atividades desde aquela data. Em maio de 1998 associou-se à CB Commercial, maior empresa do ramo nos Estados Unidos e transformou-se em CB Richard Ellis, a maior empresa de consultoria imobiliária do mundo, contando hoje em dia com 450 escritórios espalhadas em 65 países e cerca de 34.400 profissionais.

A CB Richard Ellis é uma empresa privada, de capital fechado. Para evitar qualquer tipo de conflito de interesse com os seus clientes, ela não tem envolvimento com a propriedade de imóveis, com incorporações nem com investimentos para fins próprios, atuando exclusivamente na defesa dos objetivos de seus clientes, e é unicamente disto que provêm os seus honorários. Ela nunca aceita o pagamento de honorários ou comissões por parte de terceiros, senão aqueles por quem esteja diretamente contratada.

450 escritórios espalhadas em 65 países e cerca de 34.400 profissionais.

CB Richard Ellis no Brasil

Em 1978, após vários estudos indicando a probabilidade de surgir um mercado institucional de Real Estate mais profissional na maior cidade da América Latina, a Richard Ellis International estabeleceu seu escritório em São Paulo. Hoje a CBRE é líder de mercado em serviços imobiliários, no Brasil e mundialmente, com escritórios em São Paulo e Rio de Janeiro, composto por 18 departamentos.

Com um profundo conhecimento do mercado imobiliário local e de consultoria, a CBRE está sempre atenta às mudanças na economia do país, de modo a prover melhor assistência aos nossos clientes nacionais e as exigências internacionais.

Na seqüência do crescimento do mercado imobiliário no Brasil, os escritórios CBRE especializaram-se em suas atividades oferecendo uma ampla variedade de serviços. Operando globalmente, a CBRE assegura posição de liderança em grande parte dos nichos de mercado imobiliário do mundo.

Seja em uma instrução local, regional, nacional ou global, CBRE aplica discernimento, experiência, inteligência e recursos para ajudar clientes a tomar decisões esclarecidas em seus negócios.

Apêndice I: A CB Richard Ellis

A força da CBRE, aplicada em cada transação, aconselhamento e relacionamento com o cliente, compreende:

- Conhecimento íntimo de praticamente todos os maiores mercados do mundo
- Capital intelectual e recursos tecnológicos que resultam em ferramentas analíticas, de pesquisa e de serviço superiores para nossos profissionais
- Comprovado histórico de atendimento às necessidades do cliente
- Liderança em praticamente todas as linhas de serviço
- Estrutura organizacional que extrai o melhor da experiência coletiva da empresa

Tudo isso combinado fortalece nossa equipe e nossos clientes com a informação necessária para antecipar oportunidades de mercado, alcançar vantagens competitivas e executar a melhor estratégia imobiliária possível.

MISSÃO

Nossa missão é entregar resultados superiores aos tomadores de decisão.

- Colocar o cliente em primeiro lugar – sempre
- Colaboração entre todos os mercados e linhas de serviço
- Pensar de forma inovadora, mas agir com praticidade
- Proporcionar um ambiente de trabalho recompensador

Apêndice II: Serviços no Brasil

SERVIÇOS NO BRASIL

Ao todo, os escritórios de São Paulo e Rio de Janeiro possuem 18 departamentos especificamente estruturados para proporcionar o aconselhamento competente em diferentes campos da atividade imobiliária, os quais interagem entre si.

VALORAÇÃO & ACONSELHAMENTO GERAL

Avaliação de ativos imobiliários para transações, investimento, fundos imobiliários, garantias imobiliárias, seguro, fusões/aquisições, IPOs;

Aconselhamento: análise de melhor uso, timing de mercado, alternativas de negócio, viabilidade econômico-financeira;

Due Diligence: análise das condições físicas, análise de desempenho, validação de premissas.

INDUSTRIAL SERVICES

Operações de venda com renda e "Sale & Leaseback";

Locação de imóveis industriais/logísticos;

Representação de ocupantes na expansão, re-localização e aquisição de plantas industriais/ centros logísticos e terrenos;

Coordenação de processos de "Build to Suit & Turnkey" para ocupantes;

Revisão e renovação de contratos de locação.

ASSET MANAGEMENT

Gerenciamento de carteiras imobiliárias: cobrança e acompanhamento dos pagamentos dos aluguéis, dos encargos da locação e de vencimentos de garantias e seguros;

Revisão de aluguéis e renovação de contratos de locação;

Análise e reestruturação de portfólio, com aconselhamento;

Elaboração de estratégias para aquisições, permuta e venda de imóveis da carteira.

LOCAÇÃO

Análise de projeto;

Análise de mercado e estratégia de comercialização;

Definição do público-alvo;

Prospecção;

Negociação comercial e contratual.

Apêndice II: Serviços no Brasil

CONSULTORIA EM HOTELARIA & TURISMO

Definição de estratégias de desenvolvimento;
Pesquisas de mercado;
Estudos de viabilidade de hotéis e empreendimentos turístico-imobiliários;
Busca e seleção de operadores hoteleiros;
Comercialização de hotéis, empreendimentos turístico-imobiliários e terrenos;
Estratégias de marketing (empresas e destinos).

INVESTIMENTO

Venda/compra para investidores locais e estrangeiros;
Busca de Funding interno e/ou externo para projetos;
Pesquisa, seleção e recomendação de novos investimentos;
Análise de portfólio e recomendações;
Planejamento estratégico para comercialização.

RETAIL SERVICES

Comercialização de lojas, shopping centers, strip centers, power centers, etc.;
Representação de ocupantes varejistas em processos de expansões e/ou realocações;
Pesquisas de mercado;
Gerenciamento de portfólio e transações imobiliárias (revisão, renovação de contratos de locação, nova locação, compra, venda, "Built to suit", etc.).

DESENVOLVIMENTO

Estudos de vocação e viabilidade econômico-financeira, considerando diversos mercados tais como escritórios, residencial, industrial, hotel, shopping e retail;
Design audit - Auditoria e considerações sobre projetos em desenvolvimento e retrofits. Formatação do produto e especificações técnicas condizentes com as exigências de mercado;
Comercialização de terrenos - Processos organizados de venda de terrenos e busca de sócios incorporadores.

Apêndice II: Serviços no Brasil

SERVIÇOS A OCUPANTES

Estudos de consultoria relacionados à ocupação das empresas e ao mercado de escritórios (tendências, alternativas, etc.);

Desenvolvimento de análises financeiras e qualitativas de viabilidade do projeto imobiliário;

Gerenciamento da transação imobiliária (locação, renovação, compra, venda ou “Built to Suit”).

CORPORATE SERVICES

Desenvolvimento de projetos de consultoria imobiliária para clientes corporativos globais ou nacionais através de um único gerente de conta;

Gerenciamento da transação imobiliária de locação, compra, venda ou construção (“Built to Suit” ou “TurnKey”).

MANAGEMENT SERVICES

PROPERTY MANAGEMENT

Gerenciamento administrativo e financeiro para condomínios comerciais e/ou industriais;

Gestão e controle de serviços terceirizados;

Gerenciamento e controle de sistemas prediais.

BUILDING CONSULTANCY SERVICES

Consultoria em projetos para condomínios comerciais;

Estudo de ocupação;

Análise do projeto arquitetônico;

Análise dos sistemas de automação prediais;

Análise de aspectos administrativos e financeiros para a formação de condomínios.

FACILITIES MANAGEMENT

Gerenciamento de infra-estrutura corporativa;

Gestão de serviços terceirizados de suporte à corporação;

Customização de serviços e otimização de processos;

Equipe dedicada localmente.

Apêndice II: Serviços no Brasil

GERENCIAMENTO DE PROJETOS E OBRAS

Estratégias para gerenciamento terceirizado de projetos, análises de eficiência de construção/espço;

Melhorias para o ocupante e construções internas;

Ambientes críticos;

Avaliações técnicas da propriedade e "due-diligence";

Gerenciamento de realocização e coordenação da ocupação (telefonia/dados/equipamentos, mobiliários e acessórios).

CONSULTORIA PARA O PROCESSO DE CERTIFICAÇÃO LEED

LEED NC (Novas Construções);

LEED CS (Prédios Comerciais – Core & Shell);

LEED CI (Interior Comercial);

LEED EB:O&M (Prédios Existentes: Operação e Manutenção).

INTEGRAÇÃO E SUPORTE

PESQUISA

Posicionar a CBRE como líder do mercado imobiliário brasileiro através da busca, padronização e análise de dados com o intuito de gerar conhecimento.

MARKETING

Planejamento estratégico de campanhas de marketing;

Consultoria completa de marketing especializada no mercado imobiliário.

AGENCY SERVICES E NOVOS NEGÓCIOS

Desmobilização seletiva de portfólios;

Desenvolvimento e captação de novos negócios e clientes.

Investimento

Apêndice III: Escritórios no Mundo

Escritórios no Mundo

